

2023年3月17日

世界の人びとのための J I C A 基金活用事業 活動報告書

1. 業務の概要	
(1) 事業名	「パラグアイ伝統工芸品ニヤンドゥティ・ブランディング事業」 (通常枠)
(2) 実施団体名	認定・特定非営利活動法人ミタイ・ミタクニヤイ子ども基金
(3) 実施期間	2022年04月01日～2023年03月31日
(4) 実施国	2022年04月1日～2023年3月31日
(5) 活動地域	パラグアイ共和国
(6) 活動概要	<p>①活動の背景：</p> <p>パラグアイの伝統工芸品ニヤンドゥティは「蜘蛛の糸」と呼ばれ、植民地時代にスペインからパラグアイに伝わり、先住民族であるグアラニー族の文化と合わさり発展をしてきた（藤掛 2019）。2019年にはパラグアイ国家無形文化遺産に制定され、パラグアイの人々にとって重要な文化的なアイデンティティの一つとなるとともに海外からの取引も増加している。</p> <p>一方、パラグアイではニヤンドゥティの作り手（*）が減少傾向にある。理由は、作り手たちが組合や仲介人に商品を売って収入を得る際、その買取り価格が低かったり、手数料を支払う必要性があったりすることから、収入面で厳しい状況にある（藤掛 2019:342）。収入が低いことから後継者となる人が不足していることも課題となっている。また、著作権などの保護が十分になされていない状態である。ニヤンドゥティの著作権を保障することは容易ではないが、中米グアテマラでは、マヤ文明の創造品であるウイピル（織物ならびにその布から作られる衣）の集団的知的所有権の保護を目的としたマヤ先住民族女性の社会運動が起きている（本谷 2020:26）。グアテマラの事例を考えるとパラグアイのニヤンドゥティについても今後は作り手の保護、著作権の保護なども検討していく必要があるのではないかと考えている。</p> <p>本基金は、ニヤンドゥティの作り手から商品を直接買い取るフェアトレード事業を行なってきた。作り手の作業時間や糸の仕入れ代金なども確認し、商品の品質にあった値段で買い取り、買い取った商品は日本のイベントやオンラインショップ（https://smicsnanduti.handcrafted.jp/）で販売している（**）。価値ある伝統工芸品であるが、刺繍部分に髪の毛が混入していたり、キャッサバ芋を使用したでんぷん糊に泥が混入していたり、玉留めの位置が定まっていなかったりと、基礎的な部分での技術向上が必要である（五十嵐 2019：26-29）。また、ニヤンドゥティの刺繍をアクセサリや洋服へと加工してほしいという市場のニーズはあるが、作り手には十分な技術がなく、コスト計算等も不十分であることから課題が多い。</p> <p>本事業は、現地の作り手の置かれている状況に寄り添いながら 20 年以上にわたりニヤンドゥティの取引をフェアトレードの観点から行ってきた経験を活かし、パラグアイと日本の</p>

専門家と連携し取り組むものである。事業実施にあたり、駐日パラグアイ大使館ラウル・フロレンティン・アントラ特命全権大使からもご推薦いただいた。

*一つ一つ手作りでニャンドティを制作されている方々をここでは「作り手」と表記する。

**新型コロナウイルス感染症（コロナ）の拡大により対面販売からオンライン販売に切り替えた。2023年度以降はコロナの収束を受け、オンラインではなく、従来のイベント等での対面販売を検討していく。

【引用文献】

藤掛洋子 (2019)「パラグアイの伝統工芸品—ニャンドティの歴史と資源化について—」青山和夫・米延仁志・坂井正人・鈴木紀編 『古代アメリカの比較文明論：メソアメリカとアンデスの過去から現代まで』京都, 京都大学学術出版会, pp.341-344.

五十嵐大地 (2019)「ニャンドゥティ調査」藤掛洋子編著『音楽を通じた国際協力：横浜国立大学グローバル・スタディーズ・プログラム 2018年度 SV パラグアイ・ボリビア渡航報告書』、横浜国立大学, pp.26-31.

本谷裕子 (2020)「織りと装いの文化とその集団的知的所有権を守る戦い：グアテマラ中西部高地・マヤ先住民女性の事例から」『法学研究』慶應義塾大学法学研究会, pp.23-47.

②活動の目標：

本事業は、これまで本基金が取引を行ってきたニャンドゥティの作り手と彼女らと同じグループに属する作り手、今後技術を獲得したいと希望する未来の作り手（作り手の娘や姉妹など、新しくニャンドゥティを学びたい層）を対象とした。

本事業の目的は、作り手の技術向上とニャンドティのブランディングであった。この目的を達成するために、二つの観点からのアプローチを行った。一つ目は、制作技術やデザイン力の向上に向けた講習会の実施である。特に力を入れたのが三度にわたり異なる内容で実施する講習会であり、それらの講習会における学びを通して、作り手の生み出すニャンドゥティの「商品価値の向上」を目指した。また、ブランディングに関しても、講習会を通して、日本や海外との取引で重要視されているニャンドゥティの品質やデザインを伝えたほか、フェリア（青空市）などにおける製品の販売を通して、それぞれのニャンドゥティのブランディングを進めた。

2. 業務実施結果

(1) 実施した内容

【実施内容①第一期講習会：ニャンドゥティ初心者向けの講習会】

第一期の講習会は、2022年6月13日より8月5日までの8週間に渡って実施した。イタグア市役所において週3回（月曜日・水曜日・金曜日）、午前・午後の二回、計47回の講習会を実施した。最終的な参加者は34名、修了生は27名となった。講習会の参加者は、様々な模様のニャンドゥティの作り方の理論と実践を学んだ。

4月はイタグア市市長オラシオ・フェルナンデス氏（Horacio Fernández）や市役所関係者に連絡を取り、現地視察ならびに5月以降の講習会の準備を行った。イタグア市長はÑandutí（以下、ニャンドティ）のプロモーションに力を入れていることから、市長や関係者は非常に協力的であった。

5月11日、イタグア市長、イタグア市役所関係者、ニャンドティ生産者たちと共に本事業にかかる意見交換会を行った。ニャンドティ技術指導経験者やニャンドティを制作・販売している作り手の女性たちへのヒアリングも行い、5月以降のプロジェクト運営に関する最終調整を行った。会議にはイタグア市市議長ビクトールサンチェス氏（Víctor Sánchez）も参加し、行政側が本プロジェクトに対し、強い協力の意向を示した。

5月28日、ニャンドティの作り手女性たちに対するプロジェクト説明会およびヒアリングを実施した。イタグア市市議長のみならず市議も参加し、ニャンドティ業界が抱える課題や本プロジェクトへの期待が伝えられた。ニャンドティ業界の抱える課題としては、作り手の女性たちが市場にアクセスしにくい（農村部に住んでいるためニャンドティを販売するためにはアスンシオン市の市場まで行く必要があるものの、そのためのアクセスが不十分であり、販売が難しい）ことやブランディング力の不足が挙げられた。本基金が、本プロジェクトの目標に掲げているブランディング事業が適切な目標であったことが再確認された。同日、市の協力の下、講師候補者に対する指導経験にかかるヒアリングを本基金現地調整員が実施した。

6月4日・6月11日、講習会での指導内容の統一を図るため、指導経験のある生産者に対し勉強会を行った。その勉強会を通し、4人の講師を決定した。講師決定プロセスと同時並行で講習会への参加者募集も行った。イタグア市や作り手の方々との協議により、講習会の対象者はニャンドティを初めて作る女性、あるいは初心者とした。

6月13日、午前と午後に分かれて講習会を開催し、午前に11名、午後に23名の女性たちが参加した。講習会では、ニャンドゥティの歴史や模様等についての説明を行った後、実際に技術指導を行った。

7月6日の講習会において講師のリリアン氏は、「講習会は上手くいっており、ニャンドゥティを全く知らなかった生徒はできるようになってきて、もともと知っていた人も以前より上手になっている」と述べた。7月中旬以降は、普段使っている糸よりも細い糸を用いるニャンドゥティの作り方も教え始めた。

8月5日に講習会を終えると、参加者からは「今までずっとニャンドゥティを学びたいと思っていたが、機会がなかった。このような機会を与えてくれて本当に感謝している」といった声も聞かれた。また、実際に講習会で教えていた講師の女性たちからも、「ニャンドゥティを教える機会を与えてくれてありがとう」という声がたびたび聞かれた。このように、講習会を受講した女性たちのみならず、講師をしていた女性たちにも本プロジェクトの実施意義があったことが確認された。

8月5日の講習会終了以降も週に一度、午前・午後のグループで集まり、修了式典に向けた作品集の制作等の準備を行った。修了生の中には学んだ技術を用い、感謝の意を表したいということからミタイ基金のロゴマークをニャンドゥティで制作する参加者も現れた。

8月30日、PM 藤掛洋子（本基金理事長）がイタグア市内を回り、生産者へのヒアリングを行った。

8月31日にはイタグア市役所において修了式典を行った。修了式典には、イタグア市長、市議長、市役所職員、第一期の修了生及び講師、PM 藤掛と国内調整員の西岡歩実、現地調整員の大橋玲史、そして横浜国立大学の学生がプロジェクト視察者として参加した。修了式典ではプロジェクトの成果や今後の取り組みに対する市長、市議長、PM 藤掛による講評が行われた後、受益者と講師陣より事業成果の説明が行われた。その後、修了証書の授与等を行った。また、同日、PM 藤掛がイタグア市長より名誉市民として表彰され、受益者の女性たちから記念の作品が寄贈された。

9月1日の集中講義では、イタグア市役所において本基金フェアトレード部門 SMICS メンバーによるブランディングの講義が行われた。講義では、SMICS の日本における取り組み及びニャンドゥティのブランディングについて紹介し、参加者は日本におけるニャンドゥティの販売の様子ならびに日本の消費者の志向などを学んだ。また、PM 他による作り手へのインタビューも実施した。

【実施内容②第二期講習会：技術向上のための講習会】

第二期講習会の実施に際しては、10月に日本の関係者、パラグアイ関係者、イタグアの協力者との度重なる会議を行い、講習会の調整を行った。その後、10月31日から11月4日にかけて第二期の集中講習会を実施した。第二期では、14時から16時半までの2時間半にかけて計5回の講習会を実施した。最終的な参加者は51名、修了生は40名となった。なお、修了生は5回の講習会の内、4回以上の出席が必須としている。

講師は、パラグアイ日系人であり、日本においてニャンドゥティ制作を指導している岩谷エレナ氏（一般社団法人日本ニャンドゥティ協会代表理事）と現地講師のカシルダ・リオス・デ・ゴドイ氏である。

講習会の実施内容は以下の通りである。

- ・日本におけるニャンドゥティ販売の傾向について
- ・材料とアスンシオン市場における価格帯について
- ・ニャンドゥティのデザインについて
- ・ビーズを使ったニャンドゥティピアスの作り方
- ・ニャンドゥティコサージュの作り方
- ・ニャンドゥティの継ぎ合わせ手法について
- ・ニャンドゥティの仕上げ方について
- ・ニャンドゥティを活かしたアクセサリーの作り方
- ・ニャンドゥティへの金具の取り付け方

講習会を通して参加者は、新たなニャンドゥティ作り方を積極的に学んでいった他、岩谷氏が教えた「一度作ったニャンドゥティを部分的に切り取る手法」には驚き、その手法を活用したいという様子であった。また、参加者は普段作っているニャンドゥティにビーズなどを加えて装飾・加工することで綺麗なアクセサリーに生まれ変わることを学び、ひと手間加えるだけで商品の価値が変わることを学んだ。

【実施内容③フェア等における製品販売】

第二期講習会修了後、イタグア市役所の案内のもと、一部の修了生が第二期講習会で学んだ作品を含め、自ら制作したニャンドゥティの販売を行った。

11月11日（金）には、イタグア市役所において開催されたフェアに4名の修了生が本基金のチーム名にて出店、ニャンドゥティ販売を行った。本事業に協力してきた市役所の職員らが出店をサポートした。その結果、出店した修了生4名は出店グループの中で表彰を受け、200,000 グアラニー(約 4,000 円)の賞金を受け取った。この賞金は参加者4名で四等分された。受講生たちにとって自信をつける大きなきっかけとなったと考える。

11月21日（月）～25日（金）にかけて、修了生は国立病院において一週間にわたり開催されたフェアにも参加した。11/16(水)、11/18(金)には、出店打ち合わせ及び出品するための作品制作等を行った。このフェアでも多くのニャンドゥティ作品を販売することができた。

その他には、一部の修了生が12月4日に隣の都市であるウパカライ市で開催されたフェアに参加し、作品を販売した。

フェアへの参加者たちからは、「第二期講習会で学んだビーズを用いたニャンドゥティピアスなどが良く売れた」という声が聞かれた。本講習会の目的であったブランディング・マーケティングは成功したと考えられる。

その後、2023年12月～2月にかけても、一部の修了生は毎月末に行われている国立病院におけるフェアに引き続き参加している。3月9日にはイタグア・ニャンドゥティの日イベントにおいて第三期講習会の受講生が製品販売を行ったほか、3月19日に行われる市役所のフェアにも参加を予定するなど、受益者のフェアにおける製品販売は継続している。

【実施内容④第三期講習会：さらなる技術向上のための講習会】

第三期講習会では、2月6日から3月15日にかけて、計12回の講習会を行った。本来講習会は第二期までで終える予定だったものの、修了生からさらなるを希望する声が出され、それらのニーズを本基金が汲み取り、追加で講習会を行った。最終的な参加者は28名、修了生は25名となった。

第三期講習会では、主にニャンドゥティでデコレーションした製品の作り方を取り扱った。各製品に応じて、ニャンドゥティのデザインを調整し、貼り付け方を工夫する必要がある。参加者は、具体的には以下の製品作りを学んだ。

第一週、第二週：ニャンドゥティの扇子

第三週、第四週：ニャンドゥティの旗立て（独立記念日のある5月が近いため）

第五週、第六週：ニャンドゥティTシャツ

特に第一期講習会から参加していた参加者は、講習会が進むごとに新しい技術を獲得できることに満足していった。また、講習会を通して、自宅での作業の様子などを講習会のWhatsappグループで共有するなど、参加者それぞれがモチベーションをもって講習会に取り組んでいた。第三期講習会の修了式典は3月24日に実施予定である。

(2) 実施成果：

本事業全体を通して、第三期に渡る講習会にはのべ 113 名の受講生が参加し、のべ 92 名の受講生が講習会を修了した。各期で平均 30 名強の受講生と修了生を輩出した計算であり、もともと計画していた直接受益者数（のべ 40 人）と比較しても 2 倍以上の人数であり、多くの直接受益者を出せたと言える。第一期講習会においては、参加希望者数の多さから、もともとは 1 日に 1 度の講義の予定を、午前・午後で 2 グループに分けて実施するよう変更したという経緯がある。

受講生の多くが子どもを持つ母親であり、1 家庭平均 5 人と計算するとおよそ 500 名が間接受益者であると推定できる。受講生の中には「家庭に居ながら収入を得る手段としてハンドゥティを学びたかった」と述べる母親もおり、実際にフェアなどにおける販売を始めている。それぞれの講習会で受講生は新たなハンドゥティの作り方を学んでおり、本事業で目標の一つとしていた「作り手の技術向上」という点は成功したといえる。

また、第二期講習会后、フェアへの参加者たちからは「第二期講習会で学んだビーズを用いたハンドゥティピアスなどが良く売れた」という声が聞かれたことから、本事業のもう一つの目的であったブランディング・マーケティングという点では一定の成果を残したといえる。

第二期講習会が終わってからも修了生は引き続きフェアへの参加と販売を継続しており、さらに第三期講習会の修了生もフェアにおける販売を開始している状況である。今後とも、販売を継続していくことが予想される。

(3) 得られた教訓など：

* 今回の事業を通して経験したエピソード、感じたことなどがありましたらご記入下さい。

今回の事業を通じて得られた教訓として、講師が複数人いる場合、講師同士の認識をすり合わせ、連携を強めておく必要があるということを読んだ。第一期講習会の際、前もって講師候補の方々に対する講習会は行っていたものの、実際に講師の方が教えだすと講師間で方針が異なり、改めて調整をする必要がでてきた。例えば、「論理をしっかりと教えたい」という講師と、「技術を直接見せた方が早い」という講師の間の違いから教える手順が異なるなどであった。本基金では現地調整員と講師と会議を行い、調整に入りつつ、それぞれの意見を交換した上で今後の取り組み方針を修正した。その結果、その後の講習会は円滑に進めることができた。このことから、技術を伝える講師にはそれぞれの方針があり、その違いを事前に確認し、調整した上で、講習会の進め方を細かく計画することを学んだ。

また、「ハンドウティの技術を教える」という経験が、作り手同士のエンパワーメントになっていたこと、また技術力の高い作り手には指導者となってもらったことが作り手のエンパワーメントにつながっていたことが明らかになった。講師に選ばれた作り手には規定の謝金を支払っていたこともあり、「自分がハンドウティの技術を教えることで対価を得ることが出来る」という体験が、それぞれの講師に良い経験となっていた。そのことは、毎回の謝金の受け渡しの時にも、一言一言丁寧に感謝の言葉を述べて下さったことからもうかがえた。学術的な研究は今後の課題としたい。

最後に、今回の事業を通じて、ハンドウティを学びたいと思っている人がまだまだパラグアイ国内には多くいるのではないかとということが分かってきた。第二期の講習会には首都アスンシオンや、近隣都市からわざわざバスなどで時間をかけて学びに来ている人たちもおり、ハンドウティを学ぶことに対する興味関心とモチベーションが伺えた。また、「ずっと学びたかったけれど学ぶ機会がなく、ハンドウティ作りを通して家で働いてお金を稼ぐのが私の夢だった」と語る女性の参加者もいたことから、ハンドウティは専業主婦等の数少ない内職として、一つの大きな選択肢なり得ることが推察できる。このように、ハンドウティを学びたいという人々が潜在的にいることが明確になったこと、販売する場も増加してきていることから、本基金が掲げるフェアトレードの理念を引き続き掲げ、継続的な販売とブランディングを支援していく必要性を再確認した。

(4) 今後の活動・フォローアップの方針：

今後の活動の予定としては、本事業終了後もこれまで通り本基金は継続してフェアトレードを行い、環境に配慮した商品の開発・販売を支援することを通じ、修了生の販路拡大を目指していく。新型コロナウイルス感染症（以下、コロナ）対応も変わる今、2020年9月より行ってきたオンラインショップをリブランドし、イベント等での販売の拡大を継続していく予定である。

一部の受講生や作り手、講師の方々からは、「次回の講習会があればぜひ教えてほしい」という強い希望が上がっていることから、今後も講習会等の取り組みを続けていくことも視野に入れている。

今後のフォローアップ体制としては、現地のイタグア市役所と連携して、常に現地調整員が現地の状況を把握しつつ、フォローを行っていく予定である。すでに、市役所等におけるフェアリアには現在も連携している市役所の職員が補助として協力している状況である。

3. その他(エピソード・感想・写真など)

(1) 活動中のエピソード・感想など

今回の事業を通して経験したことのひとつとして、本講習会の受講生のみならず、講習会の講師にも大きなメリットとなる講習会となったことが挙げられる。本事業では講習会を行う前に講師候補の作り手の方々に聞き取り調査を行ったことにより、「講師になりたい」という作り手の声を拾い上げ、技術審査もできたことである。実際に講師になった作り手の方々からは、「講師としてこのような収入を得ることができありがたいと思う」といった声が聞かれ、「さらに技術を学びたい」というニーズと意欲に繋がった。コロナの拡大によりニャンドゥティ販売で収入を得ることが難しくなってきたこの3年間は、作り手の方々にとってとても厳しい状況であった。ニャンドゥティ販売、そしてニャンドゥティ講師として収入を得ることは作り手の方に一定の経済的支援になってきたことが伺えた。また、受講生の方からも、「今までずっとニャンドゥティを学びたいと思っていたが、機会がなかった。このような機会を与えてくれて本当に感謝している」等という声が聞かれた。ニャンドゥティ産地であるイタグア市においても、「ニャンドゥティを学びたいけれど学ぶ機会がない」という状況があり、学習の機会の確保自体が重要である事が確認できた。

JICA 基金の支援を得られたお陰で、イタグア市という地方自治体と連携して活動を行うことが出来たことは大きな社会的インパクトとなった。地方自治体と協力して活動することは以前からあったものの、2022年度は、地方自治体と連携し講習会を開催することができたのは大きな前進である。また、地方自治体と協力することで、活動の広報が広く行き渡り、多くの地域住民に参加の機会を提供することにもつながった。今後のプロジェクトの持続可能性の担保という観点からも、地域で活動するNPOと地域の行政との連携・協力は大きな意味を持つと考える。

(2) 活動の写真



事業説明会の様子 (2022年5月28日)



第一期講習会初日の様子 (2022年6月13日)



第一期講習会の様子(2022年7月22日)



第一期修了式典準備の様子
(2022年8月19日)



修了生が制作した本基金のロゴ



第一期修了式典の様子(2022年8月31日)



第一期修了式典でのPM藤掛の講評の様子
(2022年8月31日)



PM藤掛の表彰受賞(名誉市民)の様子
(2022年8月31日)



集中講義の様子(2022年9月1日)



集中講義の様子(2022年9月1日)



第二期講習会初日、イタグア市議長による
挨拶 (2022年10月31日)



第二期講習会初日、岩谷氏による講演の様
子 (2022年10月31日)



第二期講習会二日目の様子
(2022年11月1日)



第二期講習会二日目の様子
(2022年11月1日)



第二期講習会で学んだ作品
(2022年11月2日)



第二期講習会三日目の集合写真
(2022年11月2日)



第二期講習会四日目の様子
(2022年11月3日)



第二期講習会四日目の様子
(2022年11月3日)



第二期講習会最終日の様子
(2022年11月4日)



第二期講習会修了式の様子
(2022年11月4日)



第二期講習会、修了証の授与式
(2022年11月4日)



第二期講習会の全体写真
(2022年11月4日)



第三期講習会初日の様子
(2023年2月6日)



第三期講習会の様子 (2023年2月13日)



第三期講習会の様子 (2023年3月1日)



第三期講習会の集合写真 (2023年3月1日)

(3) JICA 基金活用事業を受託したことで団体の成長につながった点・良かった点

本事業を通して団体の成長につながった点としては、新たな事業運営の経験を得られた点が挙げられる。特に、今回の事業は本基金にとっても新たな取り組みであったため、助成金という形で事業を支援いただけたことが事業の実施につながり、ニャンドゥティのブランディングという、新たな活動の実施につながった。

その他、JICA 基金活用事業のメリットとして挙げられるのは、各国にある JICA 事務所との連携ができる点である。第一期講習会の際には、理事長の藤掛洋子（横浜国立大学都市科学部長・教授）が学生メンバーとサイトを訪問するにあたり、パラグアイ渡航前にもオンラインにおいて現地の安全情報に加え、コロナ対応など様々な情報を提供頂いた。現場でも緊急対応のための万全の対策を提案頂いた。第二期講習会の際に日本から岩谷氏が訪問した際も、同様に JICA パラグアイ事務所において現地の安全情報を共有いただいた。このように、現地に事務所を持つ JICA よりサポートを頂けたことは大変貴重であり、JICA 基金活用事業は他の助成金と比較し秀でていと強く感じている。

この度の助成ならびに JICA パラグアイ事務所、JICA 横浜、ご関係の皆様方のサポートに厚く御礼申し上げます。誠にありがとうございました。今後も国際協力事業に邁進して参ります。引き続きご指導を賜りたく謹んでお願い申し上げます。

認定特定非営利活動法人ミタイ・ミタクニヤイ子ども基金関係者一同